

**TINJAUAN AKAD SYARIAH TERHADAP PRODUK
TABUNGAN HAJI (STUDI KASUS BANK SYARIAH INDONESIA
KC CIREBON SISINGAMANGARAJA)**



**Disusun sebagai salah syarat menyelesaikan Program Studi Strata I pada
Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam**

Oleh :

**FIKRI AULIA
I000170006**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN

**TINJAUAN AKAD SYARIAH TERHADAP PRODUK
TABUNGAN HAJI (STUDI KASUS BANK SYARIAH INDONESIA
KC CIREBON SISINGAMANGARAJA)**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh:

FIKRI AULIA
1000170006

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Dosen Pembimbing



Dr. Rizka, S.Ag., M.H.
NIDN. 0609057305

HALAMAN PENGESAHAN

**TINJAUAN AKAD SYARIAH TERHADAP PRODUK
TABUNGAN HAJI (STUDI KASUS BANK SYARIAH INDONESIA
KC CIREBON SISINGAMANGARAJA)**

Oleh:

FIKRI AULIA
1000170006


Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Fakultas Agama Islam
Pada hari Rabu, 10 November 2021
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan penguji

1. **Dr. Rizka, S.Ag., M.H.**
(Ketua Sidang)


(.....)

2. **M. Subhi.,Lc.M.H**
(Anggota I Dewan Penguji)


(.....)

3. **Fauzul Hanif Noor Athief.Lc.,M.Sc**
(Anggota II Dewan Penguji)


(.....)

Dekan



Dr. Syamsul Hidayat, S.Ag., M.Pd.
NIDN. 060596402

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi ini tidak terdapat karya yang diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidak benaran dalam pernyataan saya diatas, maka saya akan bertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 10 November 2021


FIKRI AULIA
1000170011

TINJAUAN AKAD SYARIAH TERHADAP PRODUK TABUNGAN HAJI (STUDI KASUS BANK SYARIAH INDONESIA KC CIREBON SISINGAMANGARAJA)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meninjau akad syariah pada produk tabungan haji dan strategi mendeskripsikan strategi pemasaran pada Bank Syariah Indonesia KC Cirebon Sisingamangaraja. Manfaat dari penelitian ini adalah dapat menambah pengetahuan dan menjadi sumber masukan untuk penelitian lainnya. Metode penelitian menggunakan kualitatif dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara melalui Branch and Service Manager Bank Syariah Indonesia KC Cirebon Sisingamangaraja. Lokasi penelitian dilakukan pada Bank Syariah Indonesia KC Cirebon Sisingamangaraja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad yang digunakan pada produk tabungan haji menggunakan prinsip akad mudharabah atau akad wadiah dan ini sudah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan. Fatwa tersebut memutuskan bahwa tabungan yang dibenarkan merupakan tabungan yang berdasarkan prinsip akad mudharabah atau akad wadiah. Strategi pemasaran yang digunakan pihak bank adalah dengan memberikan fasilitas serta kemudahan transaksi kepada nasabah pada produk tabungan haji.

Kata Kunci: akad syariah, tabungan haji, strategi pemasaran tabungan haji.

Abstract

This study aims to review sharia contracts on Hajj savings products and strategies to describe marketing strategies at Bank Syariah Indonesia KC Cirebon Sisingamangaraja. The benefit of this research is that it can increase knowledge and become a source of input for other research. The research method uses qualitative research with observation data collection techniques, interviews through the Branch and Service Manager of Bank Syariah Indonesia KC Cirebon Sisingamangaraja. The location of the research was conducted at Bank Syariah Indonesia KC Cirebon Sisingamangaraja. The results show that the contract used in the Hajj savings product uses the principle of the mudharabah contract or wadiah contract and this is in accordance with the Fatwa of the National Sharia Council of the Indonesian Ulama Council (DSN-MUI) No. 02/DSN-MUI/IV/2000 Regarding Savings. The fatwa stipulates that the savings that are justified are savings based on the principle of a mudharabah contract or a wadiah contract. The marketing strategy used by the bank is to provide facilities and ease of transactions to customers on Hajj savings products.

Keywords: Sharia Contract, Hajj Savings, Hajj Savings Marketing Strategy.

1. PENDAHULUAN

Indonesia ialah kawasan dengan sebagian besar warganya beragama Islam serta Negara berpenduduk muslim terbanyak pada dunia. Menjalankan ibadah haji bagi yang mampu adalah satu diantara dari lima rukun Islam

Secara istilah, haji merupakan bepergian ibadah menyambangi Ka'bah dan sekitarnya pada kota Mekkah buat melakukan banyak sekali ritual misalnya seperti thawaf, sa'i, wukuf pada Arafah dan sebagainya. Wajib hukumnya bagi yang mampu untuk menunaikan ibadah haji (*istiitha'ah*) sekali untuk seumur hidupnya. Ibadah haji adalah ibadah yang istimewa. Tak mengherankan bila hampir seluruh muslim yang mampu, ingin melaksanakannya. Tidak terkecuali, pada muslim di Indonesia.

Allah *Subhanahu wa Ta'ala* berfirman:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنْ اسْتَطَاعَ
إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ٩٧

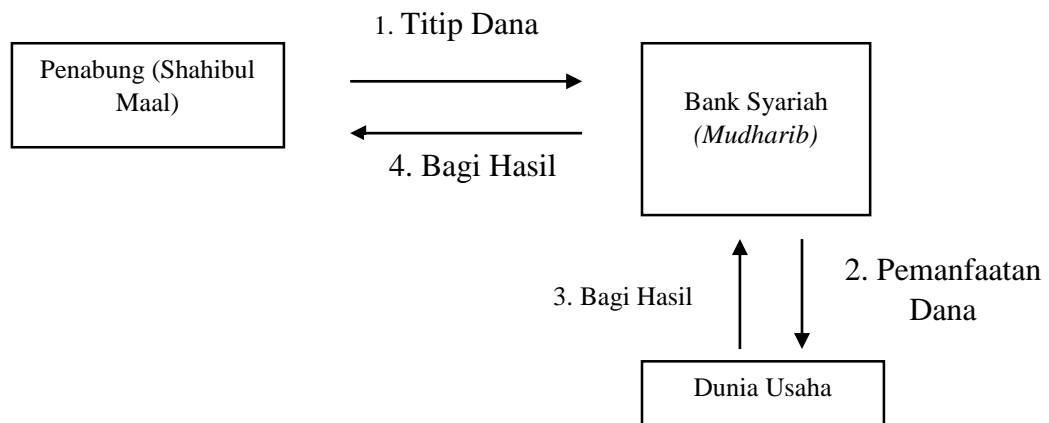
“Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.” (Q.S Ali Imron: 97)

Membutuhkan pengeluaran biaya yang sangat besar bagi orang yang ingin menunaikannya terlebih bagi muslim yang tinggal di Indonesia. Untuk saat ini minimal setidaknya uang senilai tiga puluh juta rupiah dikeluarkan buat biaya ibadah haji di Indonesia, itupun masih harus menunggu sekitar dua puluh hingga tiga puluh tahun lamanya untuk bisa berangkat. Untuk mengakomodasi para calon jamaah haji yang hendak memperoleh porsi haji, saat ini telah tersedia berbagai tawaran produk dari lembaga keuangan syariah. Itu karena adanya bantuan dari lembaga keuangan syariah yang mempermudah mereka yang ingin berangkat haji dengan menerbitkan produk tabungan haji. Pada produk tabungan haji ini bank syariah atau lembaga keuangan syariah menggunakan konsep akad *mudharabah* atau akad *wadiah*.

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 2 Tahun 2000 tentang tabungan, mekanisme tabungan yang dibenarkan untuk perbankan syariah adalah yang berdasarkan prinsip *Mudharabah* dan *Wadi'ah*. Fatwa DSN-MUI terkait tabungan haji terdapat pada Fatwa No. 2 Tahun 2000 dikarenakan pada tabungan haji ini sama seperti tabungan biasa lainnya yang menggunakan akad *Mudharabah* dan akad *Wadi'ah* hanya saja dikarenakan tabungan ini khusus untuk rencana haji.

Tabungan menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dana tau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Mudharabah berasal dari kata *dharb* yang artinya memukul atau berjalan. Pengertian tersebut berarti proses seseorang yang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana yang pihak pertama *shahibul maal* dan pihak lainnya sebagai pengelola.

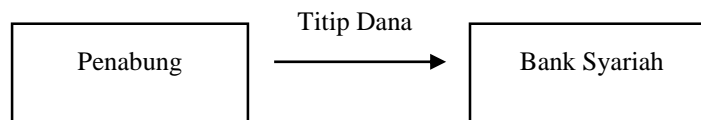


Gambar 1. Skema *Mudhrabah*

Berdasarkan gambar diatas maka dijelaskan si penabung (nasabah) memberikan dana kepada Bank Syariah Indonesia yang mana selanjutnya pihak Bank Syariah Indonesia memanfaatkan dana tersebut kedalam dunia usaha maupun bisnis sesuai dengan prinsip syariah. Setelah dana sudah diinvestasikan ke dunia bisnis maka nantinya didapatlah

keuntungan dan itu akan didapat bagi hasil dan pihak Bank Syariah Indonesia memberikan bagi hasil sesuai yang telah disepakati diawal.

Akad tabungan *wadiah* adalah transaksi penitipan dana dari pemilik kepada penyimpan dana dengan kewajiban bagi yang menyimpan untuk mengembalikan dana sewaktu-waktu. Wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dikembalikan kapan saja si penitip menghendakinya. Tapi beda halnya dengan akad wadiah pada produk Tabungan Haji Indonesia yang mana uang tabungan tidak bisa diambil kapan saja dikarenakan uang harus selalu terkumpul untuk merealisasikan keberangkatan haji bagi si nasabah yang menabung.



Gambar 2. Skema *Wadiah*

Sumber: Data Primer (diolah) 2021

Berdasarkan gambar 2 di atas maka di jelaskan si penabung hanya menitipkan dananya saja kepihak bank, yang mana pihak bank tidak mempunyai hak untuk mengolah dana tersebut.

2. METODE

Jenis penelitian pada skripsi ini merupakan penelitian yang bersifat kualitatif. Gaya penelitian kualitatif berusaha mengkonstruksi realitas dan memahami maknanya. Sehingga, penelitian kualitatif biasanya sangat memperhatikan proses, peristiwa dan otentisitas. Dalam penelitian kualitatif kehadiran nilai peneliti bersifat eksplisit dalam situasi terbatas, melibatkan subjek dengan jumlah relative sedikit. Dengan demikian, hal umum yang dilakukan berkuat dengan analisa tematik. Peneliti biasanya terlibat dalam interaksi dengan realitas yang ditelitinya.

Diantara penelitian yang sering digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang menggunakan observasi atau wawancara sebagai teknik pengumpulan data penelitian.

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data yang diperoleh dari sumber pertama, yang mana data tersebut diperoleh dari observasi atau wawancara kepada responden atau informan.

b. Data Sekunder

Peneliti mengumpulkan data dari orang lain, bukan dari sumber pertamanya.

Setelah data primer dan sekunder terkumpul dilakukan dengan memilah data, membuat tema-tema, mengkategorikan, memfokuskan data sesuai bidangnya, menyusun data dalam suatu cara dan membuat rangkuman-rangkuman dalam satuan analisis, setelah itu pemeriksaan kembali dan mengelompokkannya sesuai dengan masalah yang diteliti. Setelah direduksi maka data yang sesuai dengan tujuan penelitian dideskripsikan dalam bentuk kalimat sehingga diperoleh gambaran yang utuh tentang masalah penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pelaksanaan Akad Tabungan Haji di Bank Syariah Indonesia

Pihak PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Cirebon Sisingamangaraja, peneliti menyimpulkan bahwa terdapat dua akad yang dipakai atau digunakan oleh PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Cirebon Sisingamangaraja pada produk Tabungan Haji Indonesia, yaitu akad wadiah dan akad mudharabah. Pada akad wadiah, nasabah hanya menitipkan uang tabungannya saja tanpa adanya bagi hasil antara pihak bank dan nasabah, sedangkan pada akad mudharabah terdapat bagi hasil antara pihak nasabah dan bank yang mana pihak bank mendapatkan 92% dari keuntungan dan sisanya 8% diperoleh oleh pihak nasabah. Sistem bagi hasil pada akad mudharabah ini nantinya akan berbeda atau naik turun setiap bulannya tergantung dari pengelolaan perusahaannya.

Akad *wadiah* dan akad *mudharabah* yang digunakan oleh Perbankan Syariah atau Lembaga Keuangan Syariah pada saat ini telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Dalam Fatwa DSN-MUI akad *wadiah* dan akad *mudharabah* adalah akad yang digunakan dalam beberapa kegiatan atau hal dalam Perbankan Syariah atau Lembaga Keuangan Syariah. Fatwa Dewan Syairah Nasional yang mengatur tabungan syariah adalah fatwa Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000. Dijelaskan bahwa produk tabungan yang dibenarkan atau diperbolehkan secara syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadiah*.

3.2 Strategi Yang Dilakukan Dalam Meningkatkan Nasabah Tabungan Haji

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Cirebon Sisingamangaraja, peneliti menyimpulkan ada beberapa strategi yang digunakan oleh PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Cirebon Sisingamangaraja dalam meningkatkan nasabah produk Tabungan Haji Indonesia dengan:

1. Adanya jaminan aman di produk Tabungan Haji Indonesia ini sehingga nasabah tidak perlu khawatir.
2. Adanya jaminan uang nasabah tidak akan berkurang dalam produk Tabungan Haji Indonesia yang mana nantinya pihak Bank Syariah Indonesia tidak akan memfasilitasi tabungannya dengan kartu ATM.
3. Setoran tabungan bisa dilakukan di semua cabang Bank Syariah Indonesia. Hal ini diperuntukan agar nasabah tidak harus kesulitan jika ingin menyetor tunai tabungan hajinya dikarenakan sudah ada banyaknya cabang Bank Syariah Indonesia.
4. Bank Syariah Indonesia sudah dibekali sistem SISKOHAT oleh Departemen Agama untuk memproses porsi haji.
5. Nasabah mendapatkan SMS notifikasi saat transaksi dan pada saat jumlah uang tabungan sudah mencapai Rp. 25.000.000,00 (dua puluh lima juta rupiah) nasabah medapatkan porsi haji di Departemen Agama.
6. Hanya dengan menyertakan NPWP dan KTP sudah bisa membuka Tabungan Haji Indonesia.

7. Setoran awal Rp. 100.000,00 (seratus ribu rupiah) dan setoran selanjutnya hanya Rp. 10.000,00 (sepuluh ribu rupiah) (minimal) bisa disetorkan secara tunai di KCP atau melalui mobile banking Bank Syariah Indonesia.
8. Bebas biaya administrasi. Nantinya setiap bulan uang tabungan akan tetap utuh tanpa adanya potongan.

Selain pada Bank Syariah Indonesia, strategi-strategi pemasaran juga dilakukan oleh perbankan syariah lainnya, yaitu:

1. Pada BPRS Asad Alif Sukorejo, mereka mempromosikannya dengan menggunakan media cetak melalui brosur, lalu marketing mereka membagikannya kepada masyarakat.
2. Bank Muamalat KC Malang mempromosikannya dengan cara memberikan nasabah bonus dari bank dengan membuka rekening haji dengan menggunakan akad *wadiah* serta calon nasabah juga mendapatkan setoran awal yang rendah.
3. Bank Panin Syariah menerapkan staretegi publisitas dengan cara mempresentasikan ke forum KBIH dan nasabah retail yang tujuannya agar nasabah mengenal bank lebih dekat.
4. BTN Syariah pada produk tabungan hajinya yaitu dengan memfokuskan pangsa pasar yang akan dituju dengan menggunakan strategi *segmentasi, targeting dan positioning*.

Jumlah produk tabungan haji terus meningkat pada setiap tahunnya, dan berikut adalah data dari laporan tahunan perbankan syariah milik BUMN:

Table 1 Tabungan Haji di BRI Syariah

Tahun	Tabungan Haji
2018	1.598.007
2019	1.950.288
2020	2.094.736

Sumber: Laporan Tahunan BRI Syariah 2018-2020

Table 2 Tabungan Haji di BNI Syariah

Tahun	Tabungan Haji
2018	1.192.919
2019	1.411.236

2020	1.516.199
-------------	------------------

Sumber: Laporan Tahunan BNI Syariah 2018-2020

Table 3 Tabungan Haji di Bank Syariah Mandiri

Tahun	Tabungan Haji
2019	4.954.322
2020	5.125.416

Sumber: Laporan Tahunan Bank Syariah Mandiri 2019-2020

Menurut Laporan tahunan diatas, adanya peningkatan tabungan haji disetiap tahunnya yang mana menandakan bahwa minat tabungan haji pada masyarakat terus mengalami perkembangan.

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

1. Produk Tabungan Haji Indonesia pada Bank Syariah Indonesia KC Cirebon Sisingamangaraja menggunakan prinsip akad mudharabah atau akad wadiah. Dengan ini maka produk Tabungan Haji Indonesia sudah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan. Fatwa tersebut memutuskan bahwa tabungan yang dibenarkan merupakan tabungan yang berdasarkan prinsip akad mudharabah dan wadiah
2. Pada strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Cirebon Sisingamangaraja dalam menarik nasabah tabungan haji adalah dengan memudahkan birokrasi serta fasilitas yaitu dengan adanya jaminan keamanan tabungan serta terjamin tabungan yang disimpan tidak akan berkurang sepeser pun dan pihak bank juga memudahkan syarat-syarat untuk mendaftar hanya dengan menyertakan NPWP dan KTP, setoran awal hanya Rp. 100.000,00 dan Rp. 10.000,00 untuk setoran-setoran selanjutnya yang bisa dilakukan lewat *mobile banking* atau mendatangi kantor-kantor cabang BSI yang sudah tersebar luas di seluruh Indonesia. Hal ini dilakukan untuk menarik serta memudahkan masyarakat untuk menabung guna mempersiapkan keberangkatan haji mereka. Pihak bank juga tidak memungut biaya administrasi setiap bulannya.

4.2 Saran

1. Pihak bank senantiasa untuk lebih transparan kepada nasabah terkait detail-detail pada akad yang akan digunakan. Hal ini dilakukan untuk menghindari miss komunikasi atau kesalahpahaman antara nasabah dan bank. Pihak bank harus menjelaskan akad wadiah atau akad mudharabah apa yang akan diterapkan pada produk tabungan haji ini.
2. Pihak Bank Syariah Indonesia senantiasa mempromosikan produk tabungan haji mereka lebih agresif untuk menarik nasabah yang ingin pergi berangkat haji ke *baitullah*, apalagi produk tabungan haji ini satu-satunya cara agar masyarakat bisa pergi berangkat haji.

DAFTAR PUSTAKA

- Muchaddam Fahham, Achmad. 2015. "Penyelenggaraan Ibadah Haji: Masalah dan Penanganannya", Jurnal Kajian. Vol. 20 No. 3 : 201
- Murdadi, Bambang. 2016. "Menguji Kesyariahan Akad Wadiah Pada Produk Bank Syariah", Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Vol. 12 No. 1 : 7.
- Al-Hasni, Fariz. 2017. "Akad Mudhrabah Mutlaqah Dalam Praktik Perbankan Syariah", Jurnal Muamalat Hukum Ekonomi Syariah. Vol. IX No. 2 : 209.
- Somantri, Gumilar Rusliwa. 2015 "Memahami Metode Kualitatif", Jurnal Makara, Sosial Humaniora. Vol. 9 No. 2 : 58
- Samsu. 2017 "Metode Penelitian: (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, serta Research & Development)". Jambi: Pustaka Jambi. 94
- Yusuf, A. Muri. 2017. "Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan". Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri. 372.
- Harahap, Nursapiah. 2020. "Penelitian Kualitatif". Medan: Wal Ashri Publishing. 86-87.
- Dewi Az-Zahra, Maulida. 2019. "Strategi PT. BPRS Asad Alif Sukorejo Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Mengambil Produk Tabungan Haji". Tugas Akhir. Semarang: UIN Walisongo. 33-37.

- Nadzif, Muhammad. 2016. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang". Tugas Akhir. Semarang: UIN Walisongo. 44-48.
- Dwi Al-Muddatstsir, Uun., dkk. 2017. "Implementasi Marketing Mix Tabungan Haji Pada PT. Panin Bank Syariah, TBK Cabang Malang", Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol. 2 No. 1 : 12-20.
- Ariyo Bimo, Widhi dan Cahya, Tommy. 2018. "Strategi Pemasaran Tabungan Haji Dengan Akad Mudharabah Muthlaqah Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah (persero) TBK. Cabang Bogor", Jurnal Keuangan Perbankan Vol. 6 No. 2 : 66-67.